

## **YoL Make Up Courses (Perencanaan Pendirian Usaha Jasa Kursus Make Up)**

**Yolanda Selviana<sup>1</sup>, Megawati<sup>2</sup>, Charisma Ayu Pramuditha<sup>3</sup>,  
Jurusan Manajemen STIE Multi Data Palembang**

<sup>1</sup>yolandaselviana@mhs.mdp.ac.id, <sup>2</sup>megawati@stie-mdp.ac.id, <sup>3</sup>charisma@stie-mdp.ac.id

### **Abstrak**

*YoL Make Up Courses merupakan usaha yang bergerak dalam bidang jasa yang menawarkan layanan kursus make up. YoL Make Up Courses mengajarkan berbagai jenis teknik make up seperti make up natural glowing, natural matte, glamour glowing, glamour matte dan juga dilengkapi dengan fasilitas make up berupa jasa door to door. Usaha ini berlokasi di Jalan Dempo Luar 17 ilir No.53 Palembang . Promosi yang dilakukan selain dengan brosur juga mengandalkan media Instagram. Selain itu, bagi peserta kursus yang mempromosikan YoL Make Up Courses akan mendapatkan potongan harga sebesar 10% dan bagi yang mengumpulkan minimal 3 orang yang ingin mengikuti kursus akan mendapatkan potongan harga sebesar 15%. Berdasarkan aspek kelayakan usaha, YoL Make Up Courses dinyatakan layak untuk dijalankan dan berprospek menguntungkan di masa mendatang*

**Kata kunci :YoL Make Up Courses, jasa kursus make up**

### **Abstract**

*YoL Make Up Courses is a business that is engaged in services that offer makeup course program. YoL Make Up Courses teach various types of makeup techniques such as natural glowing makeup, natural matte, glamor glowing, glamor matte and also equipped with door to door service. This business is located at Jalan Dempo Luar 17 ilir No.53 Palembang. The promotion for YoL Make Up Courses through brochure and also instagram. In addition, for course participants promoting YoL Make Up Courses will get a 10% discount and for those who collect at least 3 people who want to take the course will get a 15% discount. Depend of the feasibility aspect of the business, YoL Make Up Courses is worth to run and have profitable prospect in the nearfuture.*

**Keywords :YoL Make Up Courses, make up courses service**

## 1. Pendahuluan

Kosmetik adalah bahan yang digunakan pada bagian tubuh manusia untuk membersihkan, memelihara, menambah daya tarik atau mengubah rupa, dan tidak termasuk golongan obat (dokumen.tips, 2015). Kosmetik dikenal sejak berabad-abad yang lalu. Pada zaman dahulu kosmetik terbuat dari bahan-bahan alami yang digunakan untuk merawat dan mempercantik tubuh manusia, seperti pada zaman mesir kuno adalah masa paling awal wanita menggunakan kosmetik berupa *eyeliner* yang berguna untuk mencegah infeksi pada mata serta membuat mata terlihat cantik. Kemudian *trend make up* datang silih berganti dari masa yunani, abad pertengahan sampai sekarang. Jika berbicara tentang *make up*, tidak akan pernah ada habisnya, karena *make up* sudah menjadi kebutuhan sehari – hari bagi kaum hawa.

Demam Korean Pop telah menghipnotis ribuan umat manusia khususnya mudamudi, tak terkecuali Indonesia (Yudono, 2012). Indonesia menyukai *trend* negeri gingseng tersebut karena penduduknya terkenal memiliki kulit wajah yang sempurna dan menggunakan *make up* yang sangat natural. Sehingga *trend make up* pada tahun 2017 adalah *make up* yang tegas namun tetap *natural* (Pikiran-rakyat, 2016). Seiring dengan berjalannya waktu, salah satu usaha jasa yang telah berkembang saat ini yaitu jasa *make up artist* (MUA), karena jasa *make up* ini sangat dibutuhkan kaum hawa untuk membantu menutupi kekurangan-kekurangan pada wajah sehingga seakan memiliki kulit wajah yang sempurna dan terawat.

Sekarang *Make Up Artist* (MUA) tidak hanya menawarkan jasa *make up* tetapi juga menawarkan jasa *private make up class* atau yang biasa disebut kursus *make up* yaitu yang mengajarkan teknik *make up* kepada pelanggan. Berdasarkan *survey* yang dilakukan penulis, dari beberapa pesaing sejenis belum ada yang melakukan kursus *make up* dengan menyediakan fasilitas jasa *door to door* yang langsung mendatangi rumah konsumen untuk memberikan pengajaran tentang *make up*. Sehingga, berdasarkan *survey* tersebut maka dengan adanya fasilitas jasa *door to door* ini memiliki peluang yang cukup menjanjikan bagi penulis untuk melakukan usaha ini, karena dapat membantu dan mempermudah wanita yang khususnya memiliki kesibukan sebagai ibu rumah tangga dan remaja yang tidak memiliki kendaraan untuk datang langsung ke tempat kursus.

Untuk mengetahui minat masyarakat di Kota Palembang terhadap jasa kursus *make up*, maka penulis menyebarkan kuesioner kepada 30 responden, dengan hasil yang didapatkan sebesar 23% yang menyatakan berminat menggunakan jasa kursus *make up*, melihat usaha ini cukup memiliki prospek, sehingga penulis memiliki ide untuk membuka usaha jasa kursus *make up* yang berlokasi di Jalan Dempo Luar 17 ilir No.53 kecamatan ilir timur 1 Palembang dengan nama *YoL Make Up Courses*.

Visi usaha yang akan dijalankan yaitu menjadi *YoL Make Up Courses* sebagai tempat kursus *make up* yang mengajarkan berbagai trik *make up* dan memiliki fasilitas jasa *door to door* yang terpercaya di Kota Palembang. Misi usaha yang akan dijalankan yaitu *pertama*, memberikan pelayanan yang berkualitas dan bermanfaat bagi konsumen dengan fasilitas jasa *door to door* atau kursus *make up* di rumah pengguna jasa. *Kedua*, mengajarkan *make up natural* untuk sehari-hari, agar wanita selalu tampil cantik setiap hari. *Ketiga*, emberikan pengajaran cara menghasilkan *make up* yang memberikan hasil akhir *glowing* dan *matte*. Tujuan usaha yaitu; (1) melakukan inovasi pelayanan kursus *make up* yang berbeda dari kursus *make up* sebelumnya, dengan menerima kursus *make up* di rumah pengguna jasa untuk mempermudah proses kursus, (2) membantu para wanita menyadari pentingnya merawat kecantikan, (3) menciptakan *brand image* bahwa *YoL Make Up Courses* memiliki keunggulan yang berbeda dari pesaing.

## 2. Gambaran Usaha

*YoL Make Up Courses* adalah usaha jasa kursus *make up* dengan memberikan fasilitas pelayanan berupa *door to door* atau pelayanan kursus *make up* di rumah pelanggan, sehingga memberikan kemudahan dan dapat membuat pelanggan merasa puas. Usaha ini juga dilakukan secara online, sehingga pemesanan bisa melalui media seperti :



**Gambar 1 Contact Person YoL Make Up Courses**

Konsep jasa yang ditawarkan *YoL Make Up Courses* yaitu dapat membantu konsumen dalam mempercantik diri dengan cara mengaplikasikan kosmetik kewajah, sehingga konsumen tidak perlu mencari *Make Up Artist* untuk merias wajahnya sendiri pada saat ingin menghadiri sebuah acara.

Proses kerja *YoL Make Up Courses* yaitu, konsumen dapat melakukan pemesanan  $\pm$  4 hari sebelum konsumen akan mengikuti kursus yang akan diadakan, proses ini meliputi :  $\pm$  2 hari menentukan jenis paket pemilihan lokasi serta waktu kursus, dimana lokasi tersebut dapat ditentukan sendiri oleh konsumen. Namun apabila konsumen ingin mengikuti kursus di rumahnya maka waktu yang telah ditentukan oleh *YoL Make Up Courses* dimulai pukul 09.00 – 14.00. Sedangkan apabila konsumen ingin mengikuti kursus di lokasi yang telah disediakan *YoL Make Up Courses* maka waktu yang ditentukan mulai pukul 15.00 – 19.30. Apabila tempat dan waktu telah disepakati kedua belah pihak, maka proses selanjutnya melakukan pembayaran uang muka sebesar 50% dari harga paket yang telah ditetapkan, sebagai tanda konsumen ingin menjadi peserta kursus. Kemudian *YoL Make Up Courses* akan menghubungi konsumennya 1 hari sebelum kursus dimulai, guna untuk mengingatkan bahwa konsumen telah memiliki jadwal di *YoL Make Up Courses*.

Keunggulan dari *YoL Make Up Courses* adalah mengajarkan berbagai jenis teknik *make up* seperti *make up natural glowing*, *natural matte*, *glamour glowing*, *glamour*

*matte* dan dilengkapi dengan fasilitas berupa jasa *door to door*, memiliki peralatan *make up* yang tidak kalah canggih dibandingkan para pesaing, lalu bagi peserta yang telah menyelesaikan kursus akan mendapatkan sertifikat yang akan dikeluarkan langsung dari pihak *YoL Make Up Courses* dan harga yang ditawarkan *YoL Make Up Courses* terjangkau dan lebih murah dari pesaing.

### 3. Aspek Pemasaran

Segmentasi geografis *YoL Make Up Courses* mensegmentasikan jasanya di wilayah Iilir Timur I kota Palembang khususnya yang berada dikawasan Dempo luar. Penulis memilih wilayah tersebut karena letaknya yang strategis, dekat dengan sekolah, hotel, restaurant dan pertokoan.. Jika dari sisi demografis, *YoL Make Up Courses* mengelompokkan berdasarkan usia 15 hingga 34 tahun meliputi pelajar, mahasiswa, karyawan dan ibu rumah tangga yang berpendapatan sedang hingga berpendapatan tinggi (UMR). Segmentasi psikografis, usaha *YoL Make Up Courses* diharapkan menjadi salah satu *trend* yang cukup diminati oleh berbagai kalangan, hal ini dapat dilihat bahwa hampir seluruh wanita ketika melakukan aktivitas diluar rumah akan menggunakan *make up*. Pada segmentasi perilaku, masyarakat wanita di kota Palembang rata-rata memiliki pengetahuan terhadap jasa *make up* sehingga banyaknya masyarakat wanita yang menginginkan dirinya untuk bisa merias wajahnya sendiri.

Target pasar dari *YoL Make Up Courses* adalah wanita yang selalu mempertahankan penampilan yang menarik dengan mempercantik wajahnya sendiri menggunakan kosmetik sehingga tampak lebih cerah. *Positioning YoL Make Up Courses* adalah menjadi salah satu pilihan bagi masyarakat di kota Palembang khususnya wanita untuk mengikuti kursus *make up* dengan berbagai teknik yang tidak diterapkan oleh para pesaing.

**Tabel 1 Jumlah Pertumbuhan Penduduk Kota Palembang  
Berdasarkan Kecamatan Tahun 2015**

No	Kecamatan	Jumlah Penduduk
		2015
1	Iilir Barat II	65.991
2	Gandus	62.146
3	Sebrang Ulu I	176.749
4	Kertapati	84.698
5	Sebrang Ulu II	99.222
6	Plaju	81.891
7	Iilir Barat I	135.385
8	Bukit Kecil	43.967
9	<b>Iilir Timur I</b>	<b>71.418</b>
10	Kemuning	85.002
11	Iilir Timur II	165.238
12	Kalidoni	110.982
13	Sako	91.087
14	Sematang Bo rang	37.434
15	Sukarami	164.139
16	Alang-alang Lebar	105.168

Untuk mengetahui permintaan konsumen, *YoL Make Up Courses* menargetkan konsumen di kecamatan ilir timur 1 dengan jumlah penduduk sebanyak 71.418 jiwa dan akan berkembang keseluruhan daerah di Kota Palembang dan sekitarnya. Jumlah

permintaan potensial didapatkan dari total target pasar dikalikan dengan hasil kuesioner sebesar 23%. Kemudian *YoL Make Up Courses* mengasumsikan kenaikan permintaan untuk tahun 2019 dan tahun 2020 sesuai dengan laju pertumbuhan penduduk di Kota Palembang 1,41%.

**Tabel 2 Jumlah Penduduk Berdasarkan Usia Kota Palembang Berdasarkan Kelompok Usia Tahun 2014-2015**

Kelompok Usia	Populasi/Tahun	
	2014	2015
0-4	146.656	148.721
5-9	138.833	140.787
10-14	132.649	134.521
15-19	150.045	152.164
20-24	157.902	160.120
25-29	144.230	146.267
30-34	129.196	131.020
35-39	117.001	118.654
40-44	106.548	108.054
45-49	92.638	93.950
50-54	81.177	82.325
55-59	63.204	64.100
60-64	37.852	38.393
65-69	25.821	26.186
70-75	17.647	17.900
75+	17.095	17.355
<b>Jumlah Total</b>	<b>1.558.494</b>	<b>1.580.517</b>

Pada tabel 2 diketahui bahwa jumlah penduduk berdasarkan Kota Palembang pada tahun 2014 adalah sebesar 1.558.494 jiwa dan pada tahun 2015 adalah sebesar 1.580.517. Peningkatan pertumbuhan penduduk dari tahun 2014 ke tahun 2015 adalah 1,41% dimana hasil ini didapatkan dari :

$$\frac{\text{Jumlah Penduduk 2015} - \text{Jumlah Penduduk 2014}}{\text{Jumlah Penduduk 2014}} \times 100\%$$

**Tabel 3 Perkiraan Permintaan Potensial Jasa *YoL Make Up Courses* Selama 3 Tahun Mendatang**

Tahun	Jumlah Permintaan
2018	16.427
2019	16.658
2020	16.892

**Tabel 4 Perkiraan Penawaran Jasa Kursus *Make Up* Pesaing**

No	Nama Usaha	Penawaran (Orang) / Tahun
----	------------	---------------------------

1.	Sherly <i>Make Up</i>	450
2.	Siung Siung Bridal	470
3.	Vera Devin <i>Make Up</i>	440
4.	Verra Wijayanto	480
5.	Zhafira <i>Wedding</i>	250
6.	Rumah <i>Make Up</i>	180
7.	Millie Lie <i>Make Up</i>	120
<b>Total</b>		2.390
<b>Rata – rata</b>		342

Tabel 5 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Tahun	Permintaan	Penawaran	Rata-Rata Penawaran Pesaing	Peluang	Pangsa Pasar	Rencana Penjualan
2018	16.427	2.390	342	14.035	0,67%	94
2019	16.658	2.424	347	14.234	0,67%	95
2020	16.892	2.458	352	14.434	0,67%	96

YoL *Make Up Courses* menawarkan 3 paket yaitu paket *natural*, *glamour* dan *complete* untuk *make up* kewajah sendiri dan kewajah orang lain, untuk mengetahui paket yang diminati maka penulis melakukan pembagian kusioner ke 30 orang. Hasil yang didapatkan paket *natural* 23%, paket *glamour* 47%, paket *complete* 30% dan yang berminat untuk *make up* ke wajah sendiri sebanyak 40% sedangkan *make up* kewajah orang lain sebanyak 60%.

Tabel 6 Perkiraan Penawaran YoL *Make Up Courses* Paket *Natural* Selama 3 Tahun Mendatang

Tahun	Jumlah Penawaran	<i>Make Up</i> Kewajah Sendiri	<i>Make Up</i> Kewajah Orang Lain
2018	22	9	13
2019	22	9	13
2020	22	9	13

Tabel 7 Perkiraan Penawaran YoL *Make Up Courses* Paket *Glamour* Selama 3 Tahun Mendatang

Tahun	Jumlah Penawaran	<i>Make Up</i> Kewajah Sendiri	<i>Make Up</i> Kewajah Orang Lain
2018	44	18	26
2019	45	18	27
2020	45	18	27

Tabel 8 Perkiraan Penawaran YoL *Make Up Courses* Paket *Complete* Selama 3 Tahun Mendatang

Tahun	Jumlah Penawaran	Make Up Kewajah Sendiri	Make Up Kewajah Orang Lain
2018	28	11	17
2019	28	11	17
2020	29	12	17

Strategi pemasaran YoL *Make Up Courses* menawarkan jasa kursus *make up*, dimana kosmetik yang akan digunakan berupa *brand local* dan *brand* luar disesuaikan dengan jenis kulit. Kemudian tersedia empat jenis *make up* yang dapat disesuaikan dengan keinginan konsumennya. Produk yang ditawarkan oleh YoL *Make Up Courses* terdapat 3 paket yaitu :



Gambar 2 Paket *Natural*



Gambar 3 Paket *Glamour*



Gambar 4 Paket *Complete*

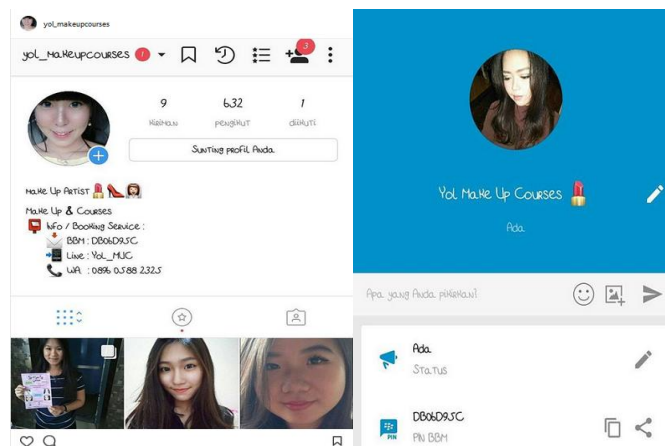
Dalam suatu bisnis diperlukan merek (*brand*) sebagai simbol dari bisnis yang ditawarkan. Maka dari itu YoL *Make Up Courses* menggunakan logo sebagai identitas usaha, dengan adanya logo membantu masyarakat mengenali serta membedakan usaha YoL *Make Up Courses* dari usaha sejenis. Berikut adalah logo YoL *Make Up Courses* :



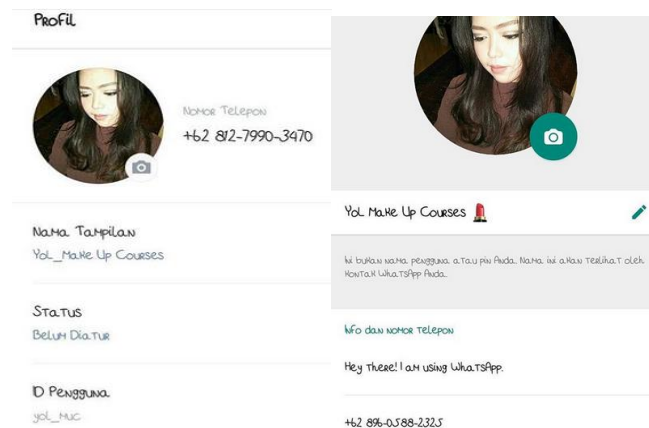
**Gambar 5 Logo YoL Make Up Courses**

YoL Make Up Courses menawarkan harga kursus *make up* yang cukup bersaing dengan pesaing. Harga *make up* kewajah sendiri untuk paket *natural* seharga Rp 700.000, paket *glamour* seharga Rp 1.200.000 dan paket *complete* seharga Rp 1.000.000. Sedangkan harga *make up* kewajah orang lain untuk paket *natural* seharga Rp 1.500.000, paket *glamour* seharga Rp 2.500.000 dan paket *complete* seharga Rp 2.000.000. Proses paket *natural* dan *glamor* yang ditawarkan YoL MaKe Up Courses selama 4 kali pertemuan, pada hari pertama dan kedua mempelajari teknik *make up* yang memberikan hasil akhir *glowing* selanjutnya pada hari ketiga dan keempat mempelajari teknik *make up* yang memberikan hasil akhir *matte*. Kemudian untuk paket *complete*, pada hari pertama kursus mempelajari jenis *make up natural glowing*, hari kedua mempelajari jenis *make up natural matte*, hari ketiga mempelajari jenis *make up glamour glowing* dan hari keempat mempelajari jenis *make up glamour matte*.

Promosi dilakukan melalui media sosial berupa *BBM*, *WhatsApp*, *Line* dan *Instagram*, selain itu YoL Make Up Courses juga melakukan promosi melalui media cetak yaitu brosur.







**Gambar 6 Media Sosial YoL Make Up Courses**



**Gambar 7 Brosur YoL Make Up Courses**

Usaha *YoL Make Up Courses* berlokasi di Jl. Dempo Luar No 53 dimana lokasi yang dipilih merupakan rumah keluarga penulis. Bagi konsumen yang tidak dapat datang langsung ke lokasi usaha, *YoL Make Up Courses* menyediakan fasilitas layanan jasa *door to door*, dengan adanya fasilitas ini dapat mempermudah konsumennya yang ingin mengikuti kursus *make up* dirumah sendiri.

Untuk memperlancar usaha kursus *make up* maka *YoL Make Up Courses* menggunakan tenaga kerja sebanyak 2 orang, terdiri dari penulis sebagai pemilik yang bertugas mengatur dan mengajarkan cara mengaplikasikan kosmetik ke wajah, dan 1 orang sebagai karyawan yang bertugas untuk membantu menyiapkan perlengkapan dan peralatan yang dibutuhkan pada saat kursus akan dimulai. Namun untuk menjadi karyawan *YoL Make Up Courses* harus memenuhi syarat yang telah ditentukan, yaitu wanita berusia 17 – 25 tahun, belum menikah, memiliki pengetahuan dan *skill make up*, disiplin, memiliki kreativitas dan inovasi, memiliki kemauan kerja keras, jujur, professional dan minimal pendidikan SMA/SMK.

Proses pemesanan jasa *YoL Make Up Courses*, konsumen mencari informasi tentang *YoL Make Up Courses* dari harga, jenis *make up* yang ditawarkan dan pelayanan yang diberikan, lalu konsumen menghubungi *YoL Make Up Courses* untuk mendapatkan penjelasan yang lengkap, setelah konsumen mengetahui kegunaan dari jenis dan teknik *make up* yang ditawarkan *YoL Make Up Courses* maka proses selanjutnya konsumen akan menentukan jenis paket dan jadwal kursus yang telah disediakan *YoL Make Up Courses* yaitu apabila konsumen ingin mengikuti kursus di rumahnya maka waktu yang telah ditentukan oleh *YoL Make Up Courses* dimulai pukul 09.00 – 14.00. Sedangkan apabila konsumen ingin mengikuti kursus di lokasi yang telah disediakan *YoL Make Up Courses* maka waktu yang ditentukan mulai pukul 15.00 – 19.30, setelah jenis paket dan jadwal kursus yang diambil telah disepakati oleh kedua belah pihak, maka selanjutnya konsumen melakukan pembayaran uang muka sebesar 50% dari harga paket yang telah ditetapkan, lalu 1 hari sebelum kursus dimulai *YoL Make Up Courses* akan menghubungi konsumen guna untuk mengingatkan bahwa konsumen telah memiliki jadwal di *YoL Make Up Courses*, pada hari pertama kursus dimulai, konsumen melakukan pelunasan sisa pembayaran kursus *make up*, pada pertemuan ke 4 *YoL Make Up Courses* memberikan sertifikat.

Pembuktian fisik dalam jasa sangatlah penting, maka dari itu *YoL Make Up Courses* menggunakan foto hasil *make up* *YoL Make Up Courses* sebagai bukti disertai dengan kartu nama, logo dan sertifikat. Berikut bukti fisik *YoL Make Up Courses* yang akan ditujukan kepada pelanggan :



**Gambar 8 Hasil Make Up  
YoL Make Up Courses**



**Gambar 9 Kartu Nama YoL Make Up Courses**



**Gambar 10 Sertifikat YoL Make Up Courses**

#### 4. Aspek Organisasi dan Manajemen

Nama Usaha : YoL *Make Up Courses*  
 Jenis Usaha : Penyedia Jasa Kursus *Make Up*  
 Alamat Usaha : Jl. Dempo Luar No.53 Ilir Timur I Palembang  
 Nama Pemilik : Yolanda Selviana  
 Bentuk Badan Usaha : Usaha Perorangan  
 Struktur Organisasi :



**Gambar 11 Struktur Organisasi YoL *Make Up Courses***

YoL *Make Up Courses* merupakan usaha yang bergerak dibidang jasa, dimana tempat yang dipilih untuk membuka jasa kursus *make up* merupakan bangunan dari keluarga penulis yang telah memiliki usaha butik pada lantai 1 sehingga ijin yang hanya dibutuhkan oleh YoL *Make Up Courses* adalah ijin gangguan kepada RT/RW setempat, karena bangunan ini telah memiliki Surat Ijin Tempat Usaha (SITU) dan Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) yang telah dibuat oleh keluarga penulis.

YoL *Make Up Courses* akan melakukan penyusunan jadwal pelaksanaan pra operasi selama 12 minggu yang meliputi survei pasar, menyusun rencana usaha, membuat perizinan, menyediakan peralatan dan perlengkapan, memasang saran penunjang, perekrutan dan pelatihan karyawan dan melakukan promosi. Usaha YoL *Make Up Courses* memerlukan inventaris kantor dan *supply* kantor yang berguna untuk menunjang kegiatan usaha menjadi lebih lancar. Berikut beberapa inventaris kantor dan *supply* kantor:

**Tabel 9 Inventaris Kantor YoL *Make Up Courses***

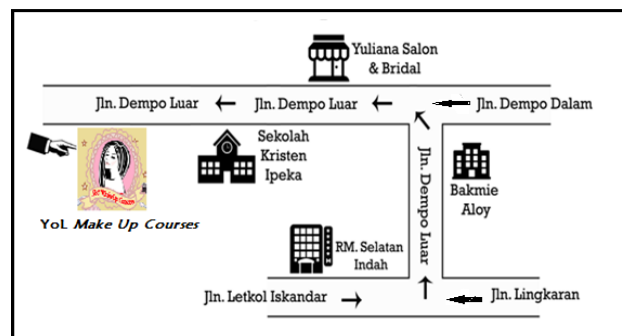
No.	Nama Peralatan	Jumlah
1.	Meja rias dengan lampu LED	1 Unit
2.	Kursi	3 Unit
3.	AC	1 Unit
4.	Kuas <i>Make Up</i>	3 set
5.	Catokan	2 Unit
6.	Keritingan	2 Unit
7.	Meja Kasir	1 Unit
8.	Sofa	1 Unit
9.	HP Oppo A57	1 Unit
10.	Sisir	1 Set
11.	<i>Maxclinic Cirmage Lifting Stick</i>	1 Unit
12.	<i>Automatic Foundation Applicator</i>	1 Unit

13.	Kotak <i>Make Up</i>	1 Unit
14.	Kipas Angin	1 Unit
15.	Lampu LED	1 Unit
16.	Motor <i>Vario</i>	1 Unit

**Tabel 10 Supply Kantor YoL Make Up Courses**

No	Kosmetik	Jumlah
1.	Viva Milk Cleanser	32 pcs
2.	Viva Toner	32 pcs
3.	Kapas Mustika Ayu	18 pcs
4.	Ultima II Moisture	3 pcs
5.	LT Pro DD Cream	8 pcs
6.	LT Pro Eye Brow Pencil	34 pcs
7.	LT Pro Eye Liner Waterproof	16 pcs
8.	LT Pro Translucent Powder	12 pcs
9.	LT Pro Loose Powder Shimmer	7 pcs
10.	LT Pro Reffil Eye Colour Shiny	3 pcs
11.	LT Pro Perfecting Blush	8 pcs
12.	LT Pro Primer	4 pcs
13.	LT Pro Long Waterproof Mascara	14 pcs
14.	LT Pro Long Lasting Matte Lip Cream	6pcs
15.	LT Pro Ultragloss	6pcs
16.	LT Pro Velvet Matte Lipstick	6pcs
17.	LT Pro Palette Dual Function Dark	2pcs
18.	LT Pro Highlighter	8pcs
19.	LT Pro High Definition Perfect Foundation	5pcs
20.	LT Pro Count On Me Contouring & Highlighting Cream	5pcs
21.	LT Pro Naturally Glam Eye Shadow Palette	6pcs
22.	Bulu Mata Palsu	420 pcs
23.	Lem Bulu Mata	13 pcs
24.	Eyetape	4 pcs
25.	Jepitan Rambut	8 pcs
26.	Hair Spray	8 pcs
27.	Spons	98 pcs

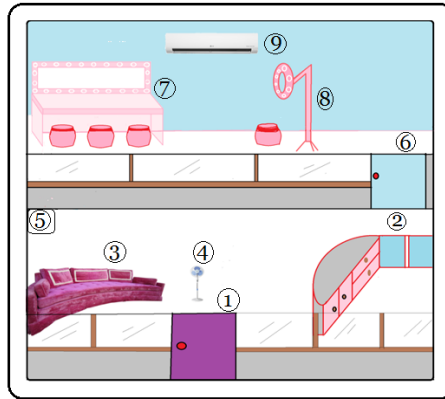
## 5. Aspek Produksi



**Gambar 12 Denah Lokasi Usaha YoL Make Up Courses**

Lokasi usaha YoL *Make Up Courses* berada di Jl. Dempo Luar No. 53 Ilir Timur I Palembang. Penulis memilih wilayah ini dikarenakan letaknya yang strategis, dekat dengan sekolah, hotel, restaurant dan pertokoan, sehingga kemungkinan 50% dari pengunjung *restaurant*, pertokoan dan lain-lain akan menjadi calon konsumen YoL *Make Up Courses*.

Berikut ini adalah rencana tata letak YoL *Make Up Courses*:

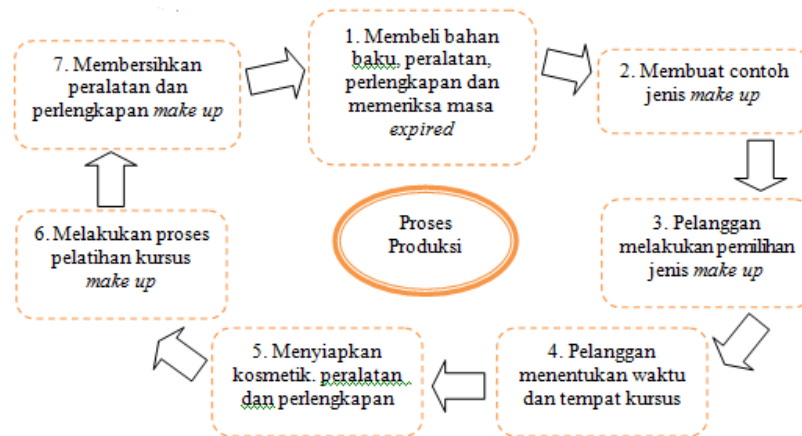


**Gambar 13 Rencana Tata Letak YoL *Make Up Courses***

Keterangan :

1. Pintu masuk
2. Meja kasir sebagai tempat melakukan pemesanan, transaksi, penyimpanan kosmetik, peralatan dan perlengkapan
3. Tempat tunggu
4. Kipas
5. Toilet
6. Pintu masuk ruang kursus
7. 1 Meja rias dengan lampu LED dan 3 kursi
8. 1 kursi dan 1 lampu LED sebagai tempat pengambilan foto hasil *make up*
9. AC

Proses produksi YoL *Make Up Courses* akan dilakukan sesuai dengan permintaan jenis *make up* yang diinginkan oleh pelanggan. Dengan penggunaan kosmetik, perlengkapan dan peralatan yang berkualitas, YoL *Make Up Courses* akan menghasilkan *make up* yang berkualitas juga. Dikarenakan YoL *Make Up Courses* menawarkan jasa, maka pelayanan menjadi nomor satu. Proses produksi YoL *Make Up Courses* akan dilakukan setelah konsumen melakukan pemesanan. Berikut penulis akan menjelaskan rangkaian proses produksi YoL *Make Up Courses* :



**Gambar 14** Proses Produksi YoL Make Up Courses

**Tabel 10** Bahan Baku dan Bahan Pembantu YoL Make Up Courses

Bahan Baku	Bahan Pembantu
<i>Milk Cleanser</i>	Kotak <i>make up</i>
<i>Toner</i>	<i>Eyetape</i>
<i>DD Cream</i>	Lem bulu mata
<i>Foundation</i>	Kuas <i>make up</i>
Pelembab	Sisir
Pensil Alis	Penahan rambut
<i>Eyeshadow</i>	<i>Spons make up</i>
<i>Blush on</i>	<i>Hair spray</i>
Maskara	Alat catokan rambut
<i>Eyeliner</i>	Alat pengeriting rambut
<i>Countour</i>	Jepitan rambut
<i>Highlighter</i>	Kapas
<i>Shading</i>	-
<i>Lipstick</i>	-
<i>Lipgloss</i>	-
<i>Lipcream</i>	-
Bulu mata palsu	-
<i>Primer</i>	-
<i>Loose powder</i>	-

Dalam menjalankan sebuah usaha tidak terlepas dari ketersediaannya tenaga produksi. Tujuan dari rekrutmen adalah mendapatkan calon karyawan terbaik. YoL Make Up Courses akan memilih atau menyeleksi calon yang kompeten sesuai dengan kualifikasi dengan standar pekerjaan yang dibutuhkan.

Dalam proses pembuatan produk YoL Make Up Courses memerlukan mesin dan peralatan, agar waktu yang digunakan bisa semaksimal dan seefisien mungkin. Berikut mesin dan peralatan yang digunakan YoL Make Up Courses :

Tabel 11 Peralatan YoL *Make Up Courses*

No	Mesin dan Peralatan	Keterangan
1	Kotak <i>Make Up</i>	Sebagai salah satu alat untuk mempermudah proses kursus <i>make up</i> saat <i>door to door</i> .
2	Kuas <i>Make Up</i>	Sebagai alat untuk mengaplikasikan kosmetik kewajah.
4	Alat Catok	Sebagai alat catok atau <i>blow</i> rambut.
5	Alat Keriting	Sebagai alat pengeriting rambut.
6	HP Oppo A57	Sebagai alat komunikasi.
8	Motor	Sebagai kendaraan untuk melakukan pelayanan jasa <i>door to door</i> .
9	<i>Maxclinic Cirmage Lifting Stick</i>	Sebagai alat untuk mempermudah saat meratakan <i>foundation</i> .
10	<i>Foundation Air Brush</i>	Sebagai alat untuk mempermudah saat mengaplikasikan <i>foundation</i> .
12.	Lampu LED	Untuk memperjelas hasil <i>make up</i> di foto.

YoL *Make Up Courses* merupakan usaha kursus *make up* yang menyediakan pelayanan jasa *door to door*, sehingga tanah dan gedung yang digunakan YoL *Make Up Courses* adalah rumah milik keluarga penulis yang berlokasi di Jl. Dempo Luar No 53 Ilir Timur I Palembang, sebagai tempat melakukan kursus *make up* bagi peserta yang tidak menggunakan fasilitas *door to door* dan tempat penyimpanan bahan baku, peralatan dan perlengkapan.

## 6. Aspek Keuangan

Dalam menjalankan suatu usaha pendanaan sangat diperlukan. Pendanaan merupakan modal awal dalam membuka usaha, yang akan digunakan untuk pembiayaan awal investasi, modal kerja ataupun biaya operasional. YoL *Make Up Courses* membutuhkan modal sebesar Rp 101.815.000,-. Sumber pendanaan berasal dari penulis sebesar 20% dan bantuan orang tua sebesar 80%.

Kebutuhan biaya legalitas sebesar Rp 300.000. Biaya peralatan sebesar Rp.30.800.000. Biaya sewa gedung sebesar Rp.15.000.000, Biaya gaji sebesar Rp.24.000.000, tahun 2019 sebesar Rp.48.475.440 dan tahun 2020 sebesar Rp.50.210.856. Biaya perlengkapan kantor sebesar Rp 1.232.000. Biaya operasional sebesar Rp.12.360.000. Biaya bahan baku sebesar Rp 18.123.000. Biayagaji, perlengkapan kantor dan biaya operasional akan mengalami kenaikan sebesar 2% setiap tahunnya sedangkan biaya modal kerja akan mengalami kenaikan harga setiap tahun sebesar 10% berdasarkan hasil wawancara terhadap pesaing sejenis.

Berikut ini merupakan tabel laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan arus kas dan laporan neraca YoL *Make Up Courses* pada tahun 2018-2020:

**Tabel 12 Laporan Laba Rugi YoL Make Up Courses**

<b>Keterangan</b>	<b>Tahun 2018 (Rp)</b>	<b>Tahun 2019 (Rp)</b>	<b>Tahun 2020 (Rp)</b>
Total Penjualan	157.400.000	159.900.000	163.400.000
Biaya Pengurusan Legalitas	300.000	-	-
<b>Biaya Tetap :</b>			
1. Biaya Sewa	15.000.000	15.000.000	15.000.000
2. Biaya Gaji	24.000.000	24.480.000	24.969.600
3. Biaya Perlengkapan	1.232.000	1.256.640	1.281.773
4. Depresiasi	8.637.500	8.637.500	8.637.500
<b>Biaya Variabel :</b>			
1. Biaya Modal Kerja	18.123.000	19.935.300	21.928.830
2. Biaya Operasional	12.360.000	12.607.200	12.859.344
<b>Total Biaya</b>	<b>79.652.500</b>	<b>81.916.640</b>	<b>84.677.047</b>
<b>EBT</b>	<b>77.747.500</b>	<b>77.983.360</b>	<b>78.722.953</b>
Pajak 1 %	1.574.000	1.599.000	1.634.000
<b>EAT</b>	<b>76.173.500</b>	<b>76.384.360</b>	<b>77.088.953</b>

**Tabel 13 Laporan Perubahan Modal YoL Make Up Courses**

<b>Keterangan</b>	<b>2018 (Rp)</b>	<b>2019 (Rp)</b>	<b>2020 (Rp)</b>
Modal Awal	101.815.000	177.988.500	254.372.860
EAT	76.173.500	76.384.360	77.088.953
<b>Modal Akhir</b>	<b>177.988.500</b>	<b>254.372.860</b>	<b>331.461.813</b>

**Tabel 12 Laporan Neraca YoL Make Up Courses**

<b>Keterangan</b>	<b>2018 (Rp)</b>	<b>2019 (Rp)</b>	<b>2020 (Rp)</b>
<b>Aktiva Lancar :</b>			
<b>Kas</b>	155.826.000	240.847.860	326.574.313
<b>Total Aktiva Lancar</b>	155.826.000	240.847.860	326.695.313
<b>Aktiva Tetap :</b>			
<b>Peralatan</b>	30.800.000	22.162.500	13.525.000
<b>Akm. Depresiasi</b>	(8.637.500)	(8.637.500)	8.637.500
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>22.162.500</b>	<b>13.525.000</b>	<b>4.887.500</b>
<b>Total Aktiva</b>	<b>177.988.500</b>	<b>254.372.860</b>	<b>331.461.813</b>
<b>Utang Lancar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Ekuitas</b>			
Modal	177.988.500	254.372.860	331.461.813
<b>Total Ekuitas</b>	<b>177.988.500</b>	<b>254.372.860</b>	<b>331.461.813</b>
<b>Total Passiva</b>	<b>177.988.500</b>	<b>254.372.860</b>	<b>331.461.813</b>



Tabel 15 Laporan Arus Kas Tahun 2018, 2019 dan 2020

Arus Kas Operasional YoL Make Up Courses Tahun 2018			Arus Kas Operasional YoL Make Up Courses Tahun 2019		
Kas diterima dari pelanggan (Pendapatan)		Rp 157.400.000	Kas diterima dari pelanggan (Pendapatan)		Rp 159.900.000
<b>Biaya:</b>	Biaya Pengurusan Legalitas	Rp 300.000	<b>Biaya:</b>	Biaya Pengurusan Legalitas	Rp 0
	Biaya Sewa	Rp 15.000.000		Biaya Sewa	Rp 15.000.000
	Perlengkapan Kantor	Rp 1.232.000		Perlengkapan Kantor	Rp 1.256.640
	Biaya Gaji	Rp 24.000.000		Biaya Gaji	Rp 24.480.000
	Biaya Modal Kerja	Rp 18.123.000		Biaya Modal Kerja	Rp 19.935.300
	Biaya Operasional	Rp 12.360.000		Biaya Operasional	Rp 12.607.200
	Pajak (1%)	Rp 1.574.000		Pajak (1%)	Rp 1.599.000
<b>Total Biaya</b>		<b>Rp 72.589.000-</b>	<b>Total Biaya</b>		<b>Rp 74.878.140-</b>
<b>Total Arus Kas YoL Make Up Courses Tahun 2018</b>		<b>Rp 84.811.000</b>	<b>Total Arus Kas YoL Make Up Courses Tahun 2018</b>		<b>Rp 85.021.860</b>
<b>Arus Kas Investasi YoL Make Up Courses Tahun 2018:</b>			<b>Arus Kas Investasi YoL Make Up Courses Tahun 2018:</b>		
	Pembelian Peralatan dan Mesin	Rp 30.800.000+		Pembelian Peralatan dan Mesin	Rp 0 +
<b>Total Arus Kas Investasi</b>		<b>Rp 30.800.000-</b>	<b>Total Arus Kas Investasi</b>		<b>Rp 0 -</b>
	Kenaikan dalam kas	Rp 54.011.000		Kenaikan dalam kas	Rp 85.021.860
	Kas pada awal tahun	Rp 101.815.000+		Kas pada awal tahun	Rp 155.826.000+
<b>Kas pada akhir tahun</b>		<b>Rp 155.826.000</b>	<b>Kas pada akhir tahun</b>		<b>Rp 240.847.860</b>

Arus Kas Operasional YoL Make Up Courses Tahun 2020		
Kas diterima dari pelanggan (Pendapatan)		Rp 163.400.000
<b>Biaya:</b>	Biaya Pengurusan Legalitas	Rp 0
	Biaya Sewa	Rp 15.000.000
	Perlengkapan Kantor	Rp 1.281.773
	Biaya Gaji	Rp 24.969.600
	Biaya Modal Kerja	Rp 21.928.830
	Biaya Operasional	Rp 12.859.344
	Pajak (1%)	Rp 1.634.000
<b>Total Biaya</b>		<b>Rp 77.673.547-</b>
<b>Total Arus Kas YoL Make Up Courses Tahun 2018</b>		<b>Rp 85.726.453</b>
<b>Arus Kas Investasi YoL Make Up Courses Tahun 2018:</b>		
	Pembelian Peralatan dan Mesin	Rp 0 +
<b>Total Arus Kas Investasi</b>		<b>Rp 0 -</b>
	Kenaikan dalam kas	Rp 85.726.453
	Kas pada awal tahun	Rp 240.847.860+
<b>Kas pada akhir tahun</b>		<b>Rp 326.574.313</b>

*Payback Period* (PP) YoL Make Up Courses yaitu selama 1 tahun 6 bulan 23 hari. Hasil perhitungan NPV YoL Make Up Courses adalah Rp.103.883.131 dan bernilai positif, sehingga investasi usaha YoL Make Up Courses layak atau dapat diterima. Hasil perhitungan PI YoL Make Up Courses yaitu  $2,21 > 1$ , sehingga investasi usaha YoL Make Up Courses layak atau dapat diterima. Hasil perhitungan IRR dari YoL Make Up Courses yaitu 47,47%, maka usulan ini dapat diterima karena lebih besar dibandingkan BI rate sebesar 4,25%. Hasil perhitungan ARR sebesar 150,4% atau lebih besar dari penetapan kelayakan suatu usaha dengan standar 100%, maka YoL Make Up Courses layak dan dapat diterima.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adam, M 2015, *Manajemen Pemasaran Jasa*, Alfabeta, Bandung.
- Amelia, 2017, *Perencanaan Pendirian Usaha Jasa Party Planner KWA'LIPP, Business Plan*, Palembang.
- Anonim 2015, *Sejarah Kosmetik*, Diakses pada 23 Agustus 2017, dari <https://dokumen.tips>.
- Anonim 2012, *Demam Korea Menginfeksi Indonesia*, Diakses pada 23 Agustus 2017, dari <http://nasional.kompas.com>.
- Anonim 2016, *Trend Make Up Tahun 2017*, Diakses pada 28 Agustus 2017, dari <http://www.pikiran-rakyat.com>.
- Anonim 2017, *Profesi Make Up Artist*, Diakses pada 19 Agustus 2017, dari <http://lifestyle.liputan6.com>.
- Anonim 2017, *Penghasilan Bisnis Make Up Artist*, Diakses pada 19 Agustus 2017, dari <http://sumsel.tribunnews.com>.
- Badan Pusat Statistik 2015, *Palembang Dalam Angka Tahun 2015*, Diakses pada 28 Agustus 2017, dari <https://palembangkota.bps.go.id>.
- Badan Pusat Statistik 2014, *Palembang Dalam Angka Tahun 2014*, Diakses pada 28 Agustus 2017, dari <https://palembangkota.bps.go.id>.
- Budiasih, Y 2012, *Struktur Organisasi, Desain Kerja, Budaya Organisasi, dan Pengaruhnya Terhadap Produktivitas Karyawan Studi Kasus PT. XX di Pengaruhnya Terhadap Produktivitas Karyawan Studi Kasus PT. XX di Jakarta*, Diakses pada 12 November 2017.
- Ginting, NF H 2015, *Manajemen Pemasaran Jilid II*, CV Yrama Widya, Bandung.
- Kasmir dan Jakfar 2012, *Studi Kelayakan Bisnis* Edisi Revisi, Kencana Prenada Media Group, Jakarta.
- Lupiyadi, R 2013, *Manajemen Pemasaran Jasa* Edisi 3, Salemba Empat, Jakarta
- Manap, H A 2016, *Revolusi Manajemen Pemasaran* Edisi I, Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Pajak 2017, *Bayar Pajak 1% Dari Omzet*, Diakses pada 4 Desember 2017, dari <https://www.online-pajak.com>
- Pearce II, Jhon A dan Richard BR Jr 2014, *Manajemen Strategis Formulation, Implimention, and Control* Edisi 12, Salemba Empat, Jakarta.
- Sasongko 2012, *Pengaruh Gaya Hidup*, Diakses pada 14 September 2017, dari <http://www.kompasiana.com>.

Sjahrial dan Purba 2013, *Analisis Laporan Keuangan* Edisi II, Mitra Wacana Media, Jakarta.